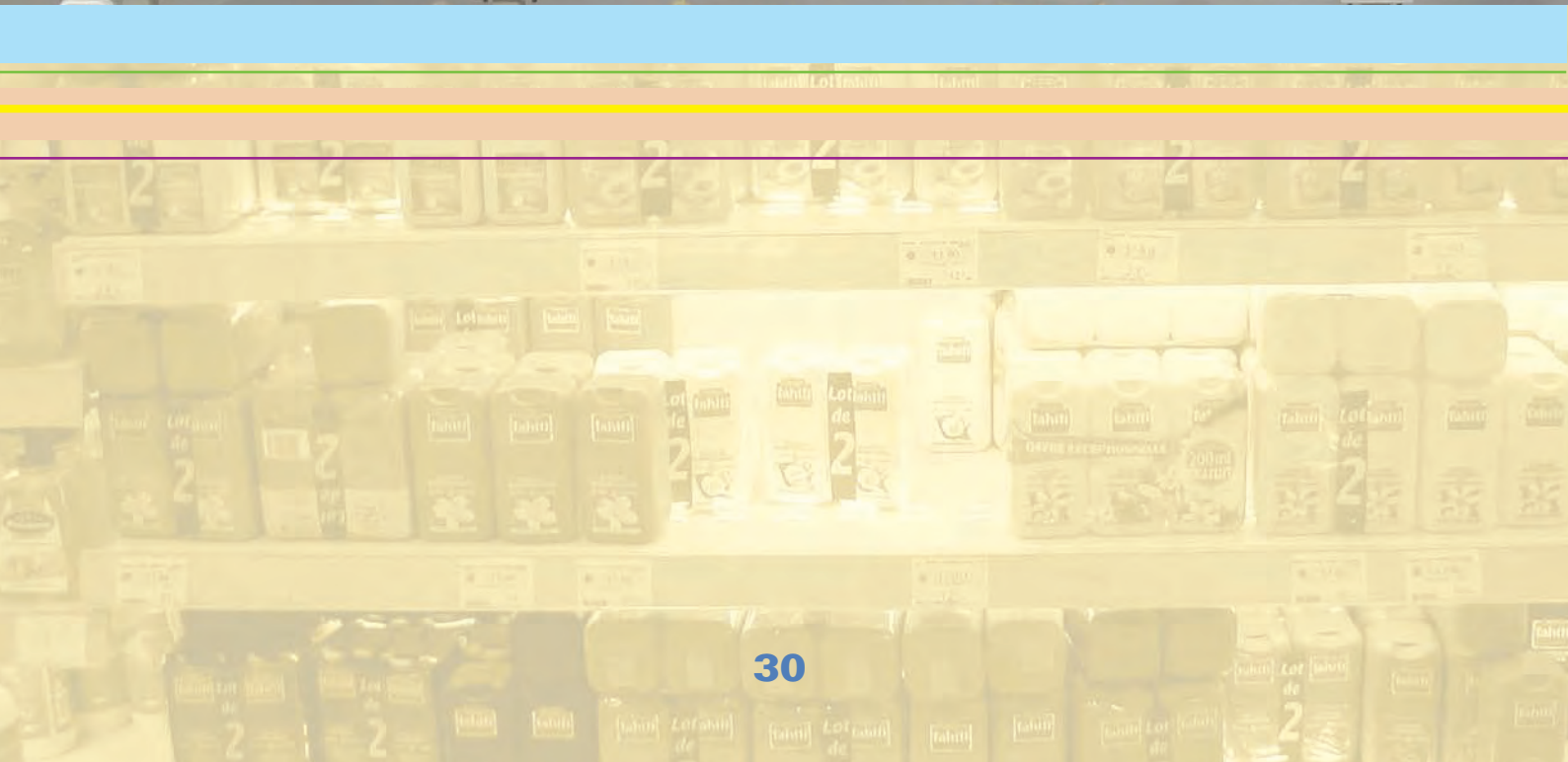


UNA EXPERIENCIA DE EMPRENDIMIENTO



César Vázquez*

Formar emprendedores se ha convertido en el objetivo principal y primordial de las carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, para lo cual día a día todos los estamentos que la conforman direccionan sus esfuerzos hacia la consecución de este anhelo.

Satisfacción y complacencia es lo mínimo que podemos expresar cuando observamos que este mancomunado esfuerzo se puede ver premiado y recompensado con la implementación de empresas de la Universidad, incubadas por estudiantes que cursan nuestras carreras, pues refleja que los objetivos planteados en la misión de la Facultad están siendo asimilados y plasmados en realidades.

Con este antecedente y con el afán de relevar la actitud y tesón con que se debe desarrollar esta actividad, es grato compartir con ustedes la experiencia de Pedro Cáceres, estudiante del octavo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana, Sede Cuenca, quien conjugando los estudios con ese afán emprendedor ha implementado un Comisariato, además que tiene planificado emprender en proyectos mucho más ambiciosos.

Felicitemos a Pedro, y aspiramos que su experiencia sea un elemento motivador, para que las ideas de los estudiantes sean plasmadas y ejecutadas.

¿Cómo llega la Universidad Salesiana?

“Mi vida ha sido feliz, siempre marcada por el deseo de superarme. He tomado el ejemplo de mis padres que han dedicado su vida

al trabajo con responsabilidad y honestidad, todo esto unido a mi anhelo de siempre ser una persona que no se deja vencer por los problemas, por ello nunca me he dado por vencido, sino, por el contrario, mientras más veces caigo, con mayor fuerzas me levanto y trato de no volver a cometer los mismos errores ya que de ellos se aprende en busca de ser cada día una mejor persona.

Antes de llegar a esta universidad, analicé a todas las existentes y su oferta educativa. Anduve de universidad en universidad. Un amigo sacerdote me aconsejó que ingresara a ésta, me decía cómo era el desempeño y el de las otras.

Decidí ingresar a la Salesiana, ya que mi sueño ha sido ser Ingeniero Comercial, la carrera de Administración de Empresas siempre me atrajo, ya que me sentía con alma de empresario. Además de estas razones, mi hermano ya estudiaba en la Salesiana”.

¿Cómo nació la idea de iniciar su negocio?

Analicé el mercado en Paute, logré visualizar la necesidad de contar con un comisariato surtido para servicio de la población en nuestro cantón. Además, sentí que tenía la capacidad para sacar adelante una empresa, demostrarme a mí mismo y a los demás que puedo ser un buen empresario; por otro lado, siempre tuve en mi hogar, por parte de mi madre y hermanos, todo el apoyo y respaldo que fue lo que me impulsó más a crear mi empresa.

La compañía que formé es de servicio en la provisión de artículos de primera necesidad, es decir un comisariato, el mismo que ayuda al desarrollo del cantón, además de que mo-

* Director de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana - Sede Cuenca.



Tanto el estudiante como el profesional en Administración requieren conocer la normativa que regula los impuestos y además estar al día en cuanto a reformas que ocurren cada día en el Ecuador.

tivó y estimuló a otras personas a que creen e inviertan en la creación de nuevas microempresas.

El nombre que se le asignamos es de **Mega Market El Pauteñito**, según una encuesta a los ciudadanos del cantón.

¿Cuál fue el motivo que lo llevó a iniciar el negocio?

El más importante fue que contaba con el dinero disponible, éste era el fruto de los ahorros de mi madre, capital que estaba en riesgo y que nos ponía en la situación de quedarnos sin la fuente de ingreso para toda la familia.

Me propuse desarrollar un proyecto que me lleve a implementar un negocio que produzca ganancias para en el futuro mantenerme y de alguna manera apoyar al sustento de mi familia, por lo que con la ayuda de la Ing. Paola Espinoza, realizamos los respectivos análisis FODA y la investigación de mercado, que arrojaron indicadores de la investigación positivos, razón que me motivó a involucrarme aún más en la formación de mi propia empresa.

¿Cuáles fueron los principales tropiezos, y quiénes su mayor apoyo?

Entre los principales tropiezos estuvo la falta de tiempo para desarrollar los distintos estudios y análisis, la inexperiencia en el

manejo del negocio, la búsqueda de proveedores que me permitan entrar al mercado con precios razonables y poder ser así la competencia de los negocios similares ya existentes.

Entre las personas que me apoyaron están mi madre, que me brindó su total respaldo sin ninguna objeción; mi familia que siempre tuvo palabras de aliento y esperanza respecto al proyecto; mis compañeros, interesados diarios por el desarrollo de este sueño, ellos me inyectaban los ánimos que requería para ponerme en marcha, la Ing. Paola Espinoza profesora de la facultad que desinteresadamente me apoyó en todas estas actividades.

La empresa la inicié con un capital no tan grande, pero, día a día, el negocio ha ido creciendo lo que me ha obligado a buscar varias y nuevas alternativas de financiamiento. Creo que he tomado las mejores decisiones para lograr que crezca y así mantener satisfechos a todos mis clientes.

¿Considera que su formación ayudó en la puesta en marcha de su empresa?

Definitivamente sí. Primero, siempre soñé tener mi propia empresa, los conocimientos que obtengo a diario me ayudaron a planificar adecuadamente y elaborar el proyecto y elegir la mejor opción. Pienso además que diariamente me ayudan a que

mi negocio prospere y de esta manera me pueda superar como persona y, además como profesional.

¿Cuáles son sus perspectivas para el futuro?

En el transcurso de este tiempo mi empresa ha crecido diariamente, de a poquito, creo que esto se debe a que ha tenido una gran acogida por parte de los ciudadanos del cantón. Pienso que esto es el fruto de una correcta y sana administración ya que tratamos de poner el mayor énfasis en la atención al cliente, ellos son los pilares principales más importantes para que un negocio prospere.

Estamos trabajando en el diseño de crear un Centro Comercial en el cantón Paute, que cuente con todos los servicios y comodidades que se merece una ciudad en crecimiento; además de emprender en la creación de una microempresa para mi madre, pues ella se dedica a la comercialización de alimentos.

¿Cuál sería su consejo para sus compañeros de Facultad?

Que pongan en práctica sus conocimientos, y que cumplan sus sueños sólo de esa manera se pueden sentir realizados como profesionales y esto se puede dar antes de graduarse, de obtener su título profesional, porque el título no le hace a la persona, sino por el contrario la persona le hace al título, además que eso nos permitirá sentirnos productivos, necesarios para la sociedad, lo cual verdaderamente es una gran satisfacción.

Creo que si les sirve pueden tomar mi caso como ejemplo, luchen siempre por cumplir sus sueños y hacer hasta lo imposible para que se conviertan en realidad, así encuentren oposición o se les cierre muchas puertas, ya que al momento de crear una empresa se viven experiencias únicas e inolvidables, y esas cosas son las que nos fortalecen y nos impulsan a seguir superándonos para ser mejores personas y más responsables.

